

客户开发技巧培训教程

课程大纲：

第一部分 运筹于帷幄之中——营销准备

一、心情准备

二、产品准备

1. 产品分类：网银、手机银行、基金、理财业务等的讲解与分类
2. 客户需求分析

学员收获：

- 1、调整心情，保持良好的心态
- 2、学会如何分析产品及客户需求

第二部分 片区开发实战技巧——走出去

一、众里寻他千百度——发现客户

1. 目标客户的MAD法则
2. 客群构建——到哪儿去找有价值客户
 - 1) 片区分类管理
 - 2) 发现客户的有效场合及十大方法
3. 客户识别六招
 - 1) 沟通知别
 - 2) CRM系统识别
 - 3) 外表识别
 - 4) 账户识别
 - 5) 业务识别
 - 6) 区域识别

训练：我的客户在哪里？

学员收获：

- 1、掌握几种识别客户的方法
- 2、学会如何在变化的市场中寻找目标客户

二、天长地久见真情——建立信任

1. 营销沟通的三种形态
2. 客户经理与客户之间的差距分析
3. 如何提升与客户沟通的层次

(营销工具：发现客户及建立信任工具表)

4. 营销实战：

- 1) 电话营销技巧与练习
- 2) 商户走访技巧与实战练习
- 3) 社区营销策划方法与实战练习
- 4) 小企业主走访技巧与实战练习

学员收获：

- 1、如何与大众客户如何根据不同的情况建立信任关系，获得客户的认同
- 2、对高端客户，如何提升自己的沟通层次

第三部分 营销中的时间管理

1. 时间管理技巧

- 1) 时间管理误区
- 2) 事件优先顺序的甄别：时间管理四象限法
- 3) 甘特图的使用
- 4) 时间管理自我评价

2. 自我规划能力

- 1) 日程规划
- 2) 职业规划